# MIEUX GÉRER SA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE AVEC LES OUTILS DE L'ANALYSE TRANSACTIONNELLE

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Durée** | **3 jours** | **Référence Formation** | **5-CO-IATR** |

## Objectifs
Adapter sa communication aux interlocuteurs et aux situations
Développer son aisance relationnelle pour aborder efficacement toute situation
Passer d'une communication «réactionnelle» à une communication «relationnelle»

## Participants
Toute personne amenée à manager des équipes

## Pré-requis
Pas de prérequis spécifiques

## Moyens pédagogiques
Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.
Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.
En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.
Formateur expert dans son domaine d'intervention
Apports théoriques et exercices pratiques du formateur
Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants
Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants
Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM. Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

## PROGRAMME

**Présentation de la formation, des participants et de leurs attentes spécifiques**
- Mieux se connaître et identifier son système de communication interpersonnelle
- Repérer les modes relationnels de ses interlocuteurs et leurs attentes

**Les états du moi : les choix de comportement**
- Les différents types de transactions
- Les 3 règles des transactions
- Les relations de dépendance et d'autonomie

**Les transactions : l'art de communiquer**
- Un besoin vital
- Stimulations conditionnelles et inconditionnelles
- L'économie de stimulations et ses règles

**Les signes de reconnaissance : l'art du contact**
- La relation aux autres et au monde
- Gagnants et perdants

**Les positions de vie**
- La manipulation des émotions : le racket
- La collection de "points cadeaux"
- Les mécanismes de manipulation d'autrui : les jeux
- Le triangle : victime, persécuteur, sauveur
- Quelques jeux courants
- Sortir des jeux : ne plus manipuler, ne plus se laisser manipuler

**Les rackets et les jeux : sortir des conflits**
- Origine du scénario
- Construction du "programme"
- Les mini-scénarios ou les comportements qui nous emprisonnent
- Pour en sortir

**Le scénario de vie : les choix qui nous conditionnent**
- Questionnaire de déblocage de situation
- Déblocage à l'aide de l'un des outils de base de l'analyse transactionnelle

**La résolution de problèmes**
- Repérer et reconnaître les sentiments non-exprimés
- Faire la différence entre les sentiments positifs et les sentiments négatifs
- Choisir la réaction efficace

**Réagir efficacement aux sentiments d'autrui**
- Leur origine
- Les repérer
- Les contrer

**Repérer les traits de caractères sources de difficulté**
- Etre bien avec soi et avec les autres
- Sortir de la méconnaissance et de la passivité
- Le contrat personnel "d'amélioration "
- Construire des projets réalistes avec les autres